

# 宿管部个人工作汇报 销售人员工作报告 告(精选6篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 宿管部个人工作汇报 销售人员工作报告篇一

XXXXXXXXXX

实习是检验真理正确与否的唯一标准。理论要回到社会实习中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识事物要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识，从理性回到现实。在当今社会无时无刻在发生日新月异的变化，身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。社会实习能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实习中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实习能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。

20xx年8月1日至20xx年8月20日 共20天

### 4.1单位现状：

我进入的是一家建筑涂料个体经营户，实行十小时工作制。该户主要经营的xx乳胶漆是由天津xx涂料工业发展有限公司生产的，具有九十多年的历史，是中国涂料真正的老学者、老品牌。该公司生产的乳胶漆具有耐擦洗、遮盖力好、涂刷

面积大、浓度好、不脱粉、环保、无毒害等特点，拥有多种档次的商品。

#### 4.2 工作范围：

向顾客推销建筑乳胶漆，为顾客挑选适合、喜欢的颜色，并用调色机配色。

4.3 销售情况：由于xx涂料在当地只有一家代理商，且经营历史不过三两年之久，顾客多为老主顾，故而销售量并不大。通过为顾客细心讲解如何辨认是否为好的乳胶漆，且经过各种途径的宣传和比对销售情况也日益好转。

#### 4.4 销售策略

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝优良的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要态度周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品，这样才能使消费者买到满意的产品。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，商品档次也实习报告实习报告格式实习报告注意事项土木工程实习报告会计实习报告计算机it实习报告要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

第三，诚信是成功的根本。

本着诚信为本的信念，您的光临是我最大的荣幸，您的满意

是我最大的愿望!诚信对于经商者来说无疑是生存的根本,如果没有诚信,倒闭是迟早的。诚信,我的理解就是人对人要诚实,真诚才能得到很好的信誉。为人稳重,待认真诚,办事周到,这样能为商家提供好的人缘,带来更多、更大的机遇!第四,付出才有收获。

每天都在重复同样的话语,同样的工作流程,面对的是不同的顾客,与此同时也有很大的快乐,因为每天都在成长,每天都比昨天懂得多,每天的动作都比昨天熟练。我相信,熟能生巧!

工作的时候要学会全力以赴,不要太计较自己付出多少,尽量做到多做事,做有用的事情。自己努力的工作,旁人也会看到。不管怎样,重要的是工作的成效和业绩,这才是领导看重的。

不管做什么事情,就算是一件小事,也要认真仔细,绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的,所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大,很多小事,一个人能做,另外一个人也能做,只是做出来的效果不一样,往往是一些细节上的工夫,决定着事情完成的质量。

通过二十天的实习使我增长了见识,也懂得了许多做人的道理,也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点,所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己,提高自己的素质,努力学好自己的专业技能,将来回报父母,回报一切关心我的人。

我充分认识到只有不断充实自己,才能有强大的竞争力,是自己的能力立于他人之上,成为同行者中的佼佼者,亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力!努力实现自身价值的同时,将自己塑造成当代人才!感谢学校的支持,感谢老师们的厚爱,感谢商家的信

任!

## 宿管部个人工作汇报 销售人员工作报告篇二

转眼间又过了一个学期，新学期新气象，首先祝刚到校的同学们在新的一年里学业有成生活愉快。去年在同学们的积极配合下我的各项工作都开展的很顺利。希望这学期我们还能团结一心共同构建理想中的校园温馨的寝室文明，通过对去年工作的总结，这学期我想从这几方面做好我的本质工作。

一、加强每个寝室的文明建设，计划开展几次寝室活动，增强每个寝室间的同学的生活上的交流。

二、严格检查寝室的违规现象，禁止使用大功率用电器，给同学们一个安全的生活环境。

三、寝室的卫生管理依然是这学期的重点，一个没有卫生保证的寝室怎么可能长期的健康生活下去，更会影响繁重的学习。所以我会认真督促同学们的寝室卫生打扫。

四、积极响应学校的个项文明建设活动，准时开会认真传达学校的文件要求。

以上的几点就是我这学期认真工作的中心，我希望经过这学期的校园生活使我们走的更近，我将以严格的态度对待自己的工作，同样也有这样的态度要求自己，要想管别人的人就要用更严的要求管理自己。这样才可能成为一个好的宿管委员。

## 宿管部个人工作汇报 销售人员工作报告篇三

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的职责意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多

问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和资料，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

保险公司内勤工作总结

营销二部收展渠道x年半年以来在公司经理室的正确领导和支持下，紧密围绕市公司总经理室贯彻的“保增长，调结构，防风险，促稳定”的工作指导方针，全体收展内外勤人员不断进取，共同奋斗经过半年的努力各项主要工作取得了必须的效果。

一，坚决用心调整保费结构，提高保费内涵价值，稳定收展队伍。进入x年以来，收展部紧密围绕公司工作指导方向，以10年期及以上期交产品为x年的主要业务指标，深挖x年期及以上期交产品的卖点及价值，及时向全体收展伙伴贯彻宣导，销售x年期及以上产品的好处，全体收展伙伴用心响应，截止6月27日，二部收展部已完成x年期及以上险种保费为101.58万，完成全年计划的65.54%，按时完成了市公司要求的60%的半年进度。透过半年的x年期及以上险种的销售，在提高公司内涵价值的同时对稳定队伍起到了用心作用，很多收展伙伴透过销售以上险种认清的寿险保障的本质，也在公司的广大孤单客户资源中很好的树立的公司的的美誉度。

二，夯实组织基础，扩大组织发展，建立三高团队。组织人力发展是寿险不断发展主题□x年以来收展部深刻认识到这一点。在年初就用心透过人才市场，网络招聘，同业引进等方式加大增员力度，经过努力收展部持证人力从年初35人，发展到目前49人，超额完成市公司半年人力发展要求，基本完成全年50人的发展目标。在增员的同时严格加大筛选，为打造三高团队输送优秀人才，同时加大培训力度，打造专业化销售队伍。

三，倡导共同创富，树立典型带动，人人成功创富。万众创富大赛这一省公司的重要举措，对一线全体营销人员起到了十分有力的促动作用。进入x年我收展部认真分析往年经验，总结出模范带动的用心作用，个性是收展这一队伍，如何在年轻化的队伍中树立标杆，带动全体收展伙伴创富成为今年增员，留员的工作重点。加大对新人的培育工作，设专人跟

进所有入司新人，各层级主管紧密配合的思路。截止目前收展部入司半年多点的新人x伙伴fyc已达61402元，无论对新人带动还是对老伙伴的促动都起到了用心的作用。

四，及时总结经验，认真分析原因，迅速反应调整工作思路。在每一阶段的工作，收展部都要进行总结评估。虽然在这半年的工作中收展工作取得了一些的成绩，但与发展要求，与先进公司相比还有很大的差距□20xx年在用心发扬以上成果的同时，我们还有很多工作需要调整，以更好更快的适应形势发展需要，跟上公司步伐。

1，在继续持续发展x年期及以上业务的同时，增加短期意外和短期健康险的销售力度，个性是卡单销售，开发更多有针对性的专题，为全体收展伙伴展业带给有力支持。

2，加强各项基础管理工作。对收展人员的面访率和活动管理进行每周检查，每月总结的层层把关，培养全体收展人员坚持有效拜访的习惯。

3，提高区域经营活动。根据时机结合公司和各区域特点举行适宜的社区活动，把区域收展做到实处，真正做到区域经营的有效带动作用，树立国寿品牌影响力。

4，针对各层级伙伴，做好532经营。提高队伍的有效人力占比，稳定队伍基础。

5，加强各级主管的培训学习。主管作为公司组织的基础骨干是管理队伍的基石。下半年在主管的培养上增加力度，提高主管的自主经营意识和管理潜力。

6，培养团队文化和凝聚力。将二部收展团队文化“用真诚赢得感动，用专业赢得尊重，让优秀成为一种习惯”深入到日常管理中，逐渐建立团队影响力。

以上是对收展工作半年来的简单总结，不足之处还请领导批评指正。

## 宿管部个人工作汇报 销售人员工作报告篇四

工作

好上访群众的登记工作,对领导接待日交办信访件,均按照《信访条例》的要求,及时交办,跟踪督办,办结率达95%,减少了群众越级上访和重复上访。对上级交办的重要来信,做到件件有交待,件件有回音,办结率达100%。

2. 做好敏感时期信访稳定工作。做好敏感时期信访稳定督查工作,在“两会”和世博会时期,白天与晚上相结合,采取不定期抽查的方式,检查重点人头在位情况和稳控值班情况,确保我区社会和谐稳定。

3. 协助做好接待来访工作。结合我区信访工作的特点和实际,做好信访接待工作。在平时接访和一些重大信访问题的处理过程中,既能坚持政策、原则,又能积极主动地与相关单位联系,积极寻找解决问题的办法,对一时难以解决的问题,做好耐心细致地解释说服工作,对问题已基本解决的,做好息访工作。

4. 积极做好人民建议征集工作。人民建议工作是新形势下信访工作的重要延伸,是密切党和政府与人民群众联系的一项重要举措。今年以来,能注意针对新情况,寻求新办法,采取多种形式开展人民建议征集活动。通过召开座谈会,到区人大代表、政协委员中征集人民建议98件计151余条,为区委、区政府决策提供服务。

5. 平安创建和法治建设等工作。根据市区有关文件要求,结合我局工作实际,制定平安创建和法治建设等工作实施意见;健全各项制度;明确责任,抓好落实,确保完成各项工作任务。



在年终检查中，省、市检查组都对我局平安创建和法治建设工作给予了较好的评价。加强协调，分工不分家，对其他工作也能较好完成。

## 二、加强学习，不断提高政治思想水平和工作业务能力

1. 抓好理论学习，努力提高自身素质。坚持学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观，较好领会xx届五中全会精神，认真执行党的基本路线，把区委、区政府的重大决策贯彻到自己分管的工作中去。在学习中，采取集中学习与自习相结合的方法。积极参加创先争优活动，撰写学习笔记2万余字，完成学习心得2篇，调研文章1篇。

2. 抓好业务学习，努力提升业务能力。一是认真学习国家《信访条例》和《江苏省信访条例》；二是学习省、市领导对信访工作的重要批示；三是坚持阅读《人民信访》、《江苏信访》等刊物。通过学习业务知识，参加信访接待，调查处理信访案件等活动，处理信访问题的能力和水平有所提高。

## 三、学法守法，依法办事，规范信访办理程序

1. 强化学法，依法办事能力进一步增强。今年以来积极参加单位组织的各项学法活动，系统自学了“五五”普法学习读本，完成了淮安市公务员“五五”普法习题集。通过学习，增强了法制理念，提高了依法办事的能力和水平。

2. 加强宣传教育，群众依法维权意识增强。在全区范围内深入开展送法进社区、进企业、进机关活动，发放宣传资料2千余份，扩大《信访条例》的覆盖率和知晓率。5月份，区信访局在人民路社区举办了一期法制宣传教育活动，对社区居民开展了《信访条例》知识培训，取得一定的实效；聘请律师参与领导接访，对群众反映的问题提供法律咨询。

3. 依法办访，维持良好信访秩序。对诉求合理或部分合理的，

依法按政策及时解决;对诉求无政策依据但生活确有困难的,通过帮扶教育、经济救助等方法,促使上访人主动停诉息访;对无理缠访、闹访、非正常上访且有违法行为的人员,坚决严肃处理。

#### 四、述廉部分

##### 一、加强学习,不断增强拒腐防变的能力

学习是一个永恒的课题,我始终把学习作为一种政治责任、一种思想境界、一种精神追求、一种发展需要来认识,坚持以学习自警自励,以学习提高自我,以学习增强贯彻执行党风廉政建设的自觉性和坚定性。今年以来,认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想□xx届五中全会精神和科学发展观,认真学习党章和党风廉政建设材料,观看反腐倡廉电视录像片,进一步强化了廉洁自律意识,提高了防腐抗变能力。

1. 严格执行党风廉政建设责任制。一是本职工作中严格执行党风廉政建设规定。在所分管的工作中,始终牢记全心全意为人民服务是我们共产党人的根本宗旨,深刻领会党风廉政建设是关系到我们党的执政地位和生死存亡的根本问题。为此,我除参加全局组织的正常学习外,经常性地学习党的反腐倡廉方面的文件,做到警钟长鸣。二是认真组织全局开展经常性的党风廉政建设教育,提高工作效率,自觉接受社会监督、舆论监督和群众监督,从源头上遏制了腐败现象的发生。回顾一年来的工作,自己能够严以律己、率先垂范,在管好自己的同时,管好分管科室的同志,一年来没有发生违纪、违法案件。

2. 严格执行组织人事纪律,无“跑官要官”、“买官卖官”及借选拔任用干部之机谋取私利的行为发生。

3. 严格执行不准收受干股、违规投资证券和期货或其他委托

理财的名义获取不正当利益规定。

4. 严格执行禁止以明显低于或者高于市场价格买卖商品房、违规购买经济适用房等规定情况。

5. 从不收受和赠送现金、代币购物券、礼仪储蓄单、债券、股票及其他有价证券、消费卡、购物卡、电话充值卡、商品提货单等各种支付凭证和高档耐用物品、金银制品等贵重物品。

6. 从不为本人谋取预期的不正当利益或以各种方式为配偶、子女和其他亲友谋取不正当利益规定情况。

7. 严格执行不准用公款报销应由本人及配偶和子女支付的个人费用等规定。

8. 从不利用本人及家庭成员婚娶等大操大办收钱敛财，严格执行不准利用工作调动、提升晋级、子女升学等名义操办规定情况。

9. 严格执行配偶、子女从业规定及其现行从业情况。

10. 从不参与赌博，从不用公款大吃大喝，工作日中午不饮酒、不用公款高消费娱乐和健身等规定。

11. 从无利用公款擅自外出旅游等违规行为，每次外出执行公务都是受组织安排，并按规定报帐凭证和发票。

12. 严格执行公务用车配备、使用和管理等规定。

13. 严格执行重大事项报告制度。

14. 严格执行对身边工作人员的教育、管理和监督等规定。

15. 严格按照信访法律法规，切实为群众服务。

## 宿管部个人工作汇报 销售人员工作报告篇五

白驹过隙，转眼我在\_\_已经工作快x年了，自20\_\_年\_\_月\_\_日到岗，至今半年有余，在这半年里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望这半年来的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。下半年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接它的到来时，也不忘来回顾和总结上半年来所做的努力。

\_\_团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20\_\_年以来，\_\_的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

- 1、\_\_销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。
- 2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。
- 3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。
- 4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。
- 5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。
- 6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。

其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。

再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

下半年年工作改进措施：

针对上半年工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

- 1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在下半年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。
- 2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。
- 3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。
- 4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

工作感悟近半年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰，比如工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。销售助理年终工作总结销售助理年终工作总结。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

## 宿管部个人工作汇报 销售人员工作报告篇六

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，

在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。